

MBA和大学生创业过程中要注意3个问题 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/491/2021_2022_MBA_E5_92_8C_E5_A4_A7_E5_c67_491857.htm 关于创业，我是有很多体会的，我是北京大学曾经的创业协会的高级顾问，我是农民的儿子，很普通，刚到深圳时一贫如洗，曾经睡在深圳巴登街的一个名叫王少辅的朋友的家里水泥地板，我非常感恩。很快，我就发现，在房地产中介商机无限，于是，就凭着自己的信用借了点钱，当时王少辅还给了我一个开办公室的办公室，就这样，恰好当时的深圳的经济吸引力十分巨大，人们都往深圳跑，房子供不应求，我选对了行业，一个正在急速增长的行业，我成功了，一下年，一不小心成了租房中介的祖师爷。在这个行业赚了钱。所以选对行业真的很重要，男怕入错行，女怕嫁错郎。关于团队也是很重要的，我那时候虽然还谈不上团队，但是得到了王先生的帮助。王先生就是我的命中贵人，所以，我希望叶展先生和他的团队也能成为我的命中贵人，成为九九加一的命中贵人，叶展先生和他的团队的创意在全国也是独一无二的，我们特别希望和有创新的人合作。九九加一如果能够融合好厦门大学的IMBA团队，那将是非常伟大的团队。创业的执着精神也很重要，看准了就坚持不懈的脚踏实地的去做。其实，阿里巴巴的马云先生也不懂电子商务，我还懂一点，在这点上，我比他强，我想我今后比马云一定会更成功，我能够做到，大家努力就一定也能够做到。所以，同学们不要浮躁，对每一件事情要坚持去做。互联网的过去，我想很多同学都很清楚，绝大部分的企业死掉了。只有极其微小的一部分做的很好的如新浪、

搜狐、雅虎都已经成功上市了。全球60亿人，就产生了这么“60”个巨头。我劝大家，不要去想当巨头。马云创办阿里巴巴时候是在三房一厅办公的，那个时候很穷的，所以，我想了一下，互联网这行业是有钱不成功，没有钱的成功，大把的烧钱的模式肯定是不行的，只有精打细算的互联网才可以成功，我们现在没有钱，所以，我们一定成功。关于行业的选择，我还可以跟大家讲一个案例：刚才大家看了《商界风云》，我做房地产失败以后，辛苦赚的钱又没有了，生活过的真的很艰难，但是人总要继续创业啊，总要继续寻找商业机会啊。那个时候，传呼机市场很好的，我记得买了一个二手的传呼机，灵机一动，转卖出去，这样不到五分钟时间就有人买了，赚了100元。这个时候，我们便开始下定决心做传呼机，没有钱就找朋友借。这个时候，我们发现市场需求很大，我们就想从那里进货更好呢？最好是库存积压的货物，成本最低。那个时候96年，在国内上网是很困难的，我们有个机会到香港去，在香港去上网，去查供应商的信息。我们查到日本NEC公司有这种产品，他的频道跟我们的不同，不过，我们可以改变他的频道，查到以后，我们就跟NEC公司联系，他们以20元的价格卖给我们，我们在以很低的成本改变他的频道，在市场上卖500元。这样一来，我们成为了传呼机行业的佼佼者。这就是我们尝到了互联网的甜头也尝到了通讯产业的甜头。行业选择失败了会是什么样子呢？我再跟大家分享一个关于我的例子：慢慢的，我们发现，手机必然会取代传呼机，就没有做传呼机了，那么，不做传呼机了，我们做什么呢？我们面临着下一步的选择，在这里，我想啊，同学们也一定要选好行业，不要走弯路。那个时候，我

们本来可以去做手机，但是感觉还是在读点书好事情看得更清楚些。后来就到了北大，我到了北京大学念EMBA，住的房子很好很大。李彦宏，也就是现在著名互联网企业百度搜索公司的创始人和负责人，那个时候到处找资金，听说有一个叫做林立人的企业家在北大，很有钱，就经常到我的宿舍里去跟我谈搜索，搜索，我那个时候对于互联网很无知，他要的100万的天使资金没有给他，自己也错失了当亿万富翁的机会。我当时还投资为北大光华做网，100万飞了，也没坚持下来。所以执着坚持也很重要，李彦宏一共找了我六次，这个人确实很不错，很执着。所以大家看准的事情也要向他一样。团队精神十分重要：我们九九加一不是一个人去做，是一个团队，集团化去做，专做网上交易，我们赚的不错，就象义乌小市场里的一个商店赚的钱不一定比义乌市场赚的少一样，我们今后的前途也不可限量。同学们做好了，做大了，我们之间互相合作，那将会给我们带来巨大的收获。大家互相可以收购，可以并购，别人是赚差价的，我们不赚差价，我们赚市值，赚未来，卖品牌。所以，沃尔玛老总总是担心九九加一。这样一来，我们就特别的需要人才，我们的目标是2008年8月29日上市，为什么这么明确呢？我们想，一定要明确的，日程表也安排好了，是一家有名的咨询公司做的，我们希望的人才，大家进行智力的投资，大家是创业的人一定要自信。要有团队精神，要融进我们这个团队，不融进团队，很危险，企业的问题到底是人的问题，如果企业内部“窝里斗”的话，破坏性很强。最后大学生在自己创业的过程中一定要进行项目的策划和风险控制，找准市场的空缺坚持做。这方面我们也给大家提供一个案例：我们原来在互

联网上搞一个便利店项目，我们也正是看到了传统的士多店没有什么竞争力，他们的管理成本，采购成本很高。我们想，我们在给他们加一个电脑，我们做枢纽，整合采购，做三家样板店，就叫做九九加一网络便利店，后来，我们发现电脑的成本很高，我们就想能不能把电脑的采购成本降下来，当时国内的神州定制我们说2000定制，神州不做，我们就想从国外进二手电脑，卖给我们一个集装箱，平均下来假若一台电脑800元左右，就行。后来发现，这样不行，不完全是电脑质量不行，这里面也有很多问题，但是，我们确实爱做梦，看到大家有需求，我们就去做，大家想假如有“诺贝尔创业奖”，我们一定会拿到的，（笑声）（鼓掌）我在广州大学跟同学们说，“自己当老板，自己创业，自己上网”不幸的事情来了，当时，广州闹起了SARS，在广州大学刚刚燃起的创业之火迅速熄灭，我的心态也倒了。但是马云抓住了机会，马云成功了。但是我们还是要坚持做网络啊，我们想了，不自己开发平台，我们借助别人的平台，通过优秀的网站的做，在阿里做NO.1，做最好，这有很多的好处啊，大家来采访我们，阿里推荐我们，这就是网络的特殊性，叫做聚众效应。大家说你好，或者说你坏都可以迅速的传开，诚信很重要，成为企业的生命线。林立人先生说：我们现在做数码相机，但这不是我们的梦想，我们是要做“网络沃尔玛”，我们把数码相机做扎实了，就做手机，做其他的产品，现在打击黑手机，我们就想：我们能不能一起合作，让他们改邪归正，做白手机，我们几家公司联合起来做一个中国最大的手机网，以前的的成本很高，国包，省包，地包，现在我们来做，通过网络扁平化销售，又诚信的做，把声音放大。所

以说，诚信真的是巨大的市场商机，进行“网络品牌营销”。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com